

# 平成22年3月期 第2四半期決算説明会

平成21年11月5日

株式会社 **ハイマックス**

証券コード：4299 東証2部

<http://www.himacs.jp/>

- 1 第2四半期決算概要
- 2 トピックス
- 3 平成22年3月期 業績予想
- 4 優先課題への取り組み

1

第2四半期決算概要



YOUR BEST PARTNER

# 第2四半期決算概要

# 四半期損益計算書(連結)



YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H21/3		H22/3		比較増減		期初予想	
	第2四半期累計 (構成比率)		第2四半期累計 (構成比率)		(額)	(率)	(H21.5.15 発表) (達成率)	
売上高	4,481	100.0%	3,802	100.0%	△678	△15.1%	3,700	+2.8%
金融向け	3,376	75.3%	2,875	75.6%	△500	△14.8%	—	—
非金融向け	1,105	24.7%	926	24.4%	△178	△16.1%	—	—
売上原価	3,537	78.9%	3,057	80.4%	△479	△13.6%	—	—
売上総利益	944	21.1%	744	19.6%	△199	△21.1%	—	—
販管費	646	14.4%	578	15.2%	△67	△10.4%	—	—
営業利益	297	6.6%	166	4.4%	△131	△44.2%	132	+25.9%
経常利益	307	6.9%	178	4.7%	△128	△41.9%	139	+28.3%
四半期純利益	167	3.7%	96	2.5%	△70	△42.1%	73	+32.4%



YOUR BEST PARTNER

2

トピックス

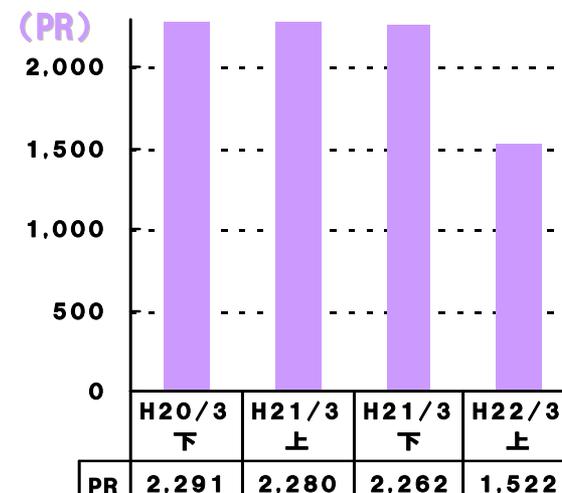
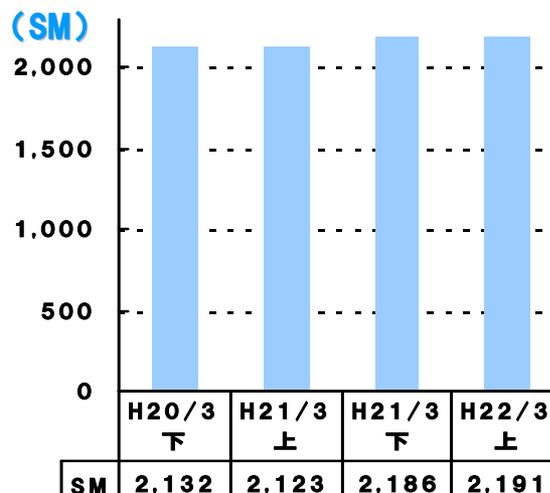
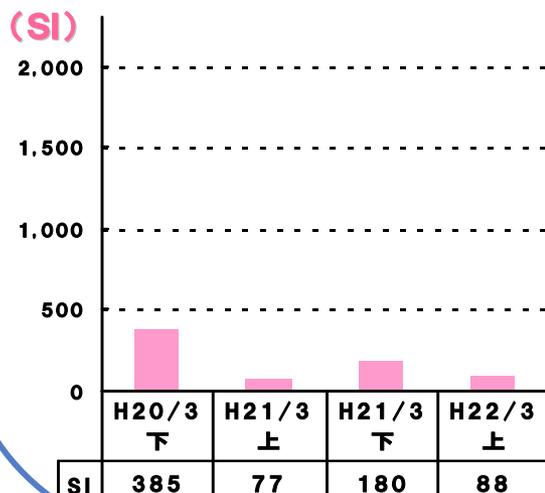
# トピックス

# 事業分野別売上高(連結)



YOUR BEST PARTNER

事業分野	H21/3 第2四半期累計 (構成比率)	H22/3 第2四半期累計 (構成比率)	比較増減		備考
			(額)	(率)	
■(SI) システム インテグレーション	77 (1.7%)	88 (2.3%)	+10	+13.9%	EU案件中心に受注
■(SM) システム メンテナンス	2,123 (47.4%)	2,191 (57.7%)	+68	+3.2%	金融業界向けの安定受注
■(PR) プロフェッショナル	2,280 (50.9%)	1,522 (40.0%)	△758	△33.2%	銀行、証券向けの減少
合計	4,481	3,802	△678	△15.1%	—

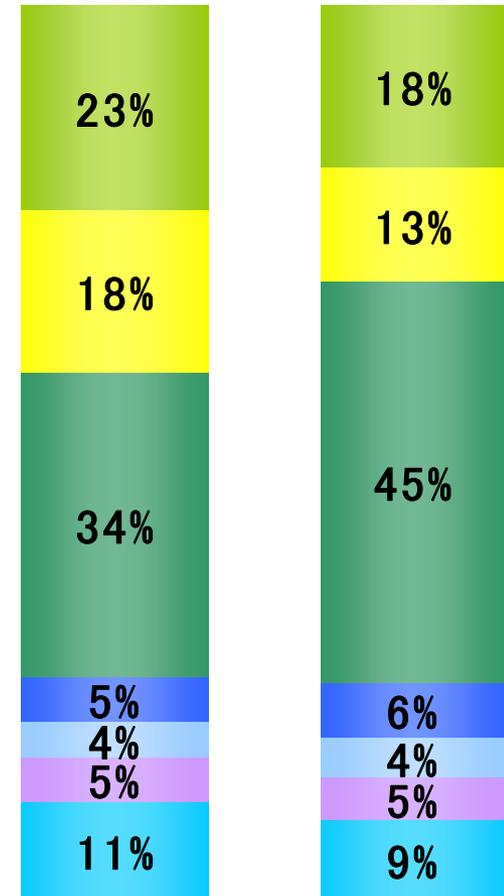


# 業種別売上高(連結)

(百万円)

業種	H21/3 第2四半期累計	H22/3 第2四半期累計	増減率
■ 銀行	1,035	689	△33.5%
■ 証券	815	481	△41.0%
■ 保険	1,524	1,705	+11.8%
(構成比)	(75%)	(76%)	
<b>金融小計</b>	<b>3,376</b>	<b>2,875</b>	<b>△14.8%</b>
■ 公共	210	240	+14.4%
■ 流通	203	165	△18.6%
■ クレジット	218	177	△18.9%
■ その他	472	343	△27.4%
(構成比)	(25%)	(24%)	
<b>非金融小計</b>	<b>1,105</b>	<b>926</b>	<b>△16.1%</b>
<b>合計</b>	<b>4,481</b>	<b>3,802</b>	<b>△15.1%</b>

## 構成比の比較



H21/3

第2四半期累計

H22/3

第2四半期累計

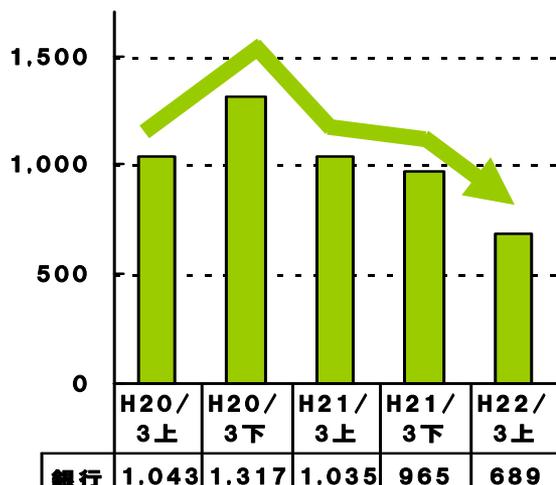
# 業種別トピックス(金融)



YOUR BEST PARTNER

## 銀行

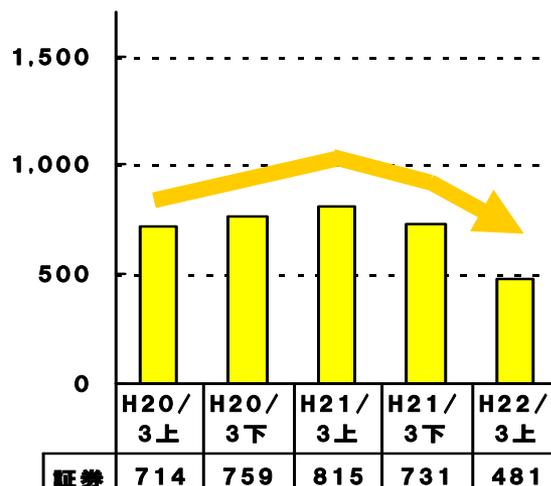
(百万円)



- 信託銀行の証券代行システムが減少
- 新規案件立ち上がらず
- 前年同期比 33%減

## 証券

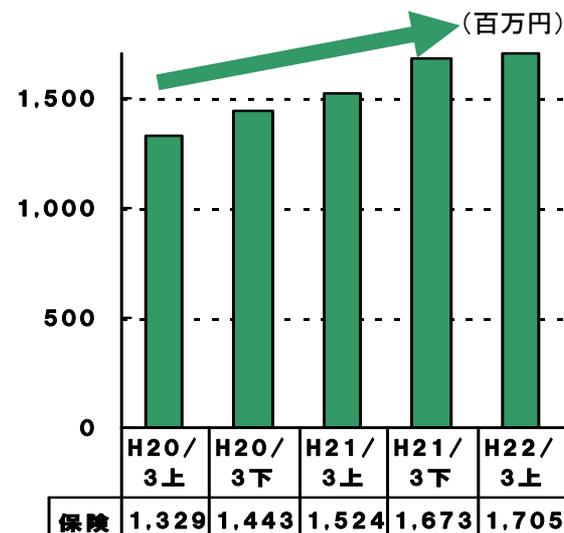
(百万円)



- マーケット環境厳しくSier経由及びEU共に減少
- 前年同期比 41%減

## 保険

(百万円)



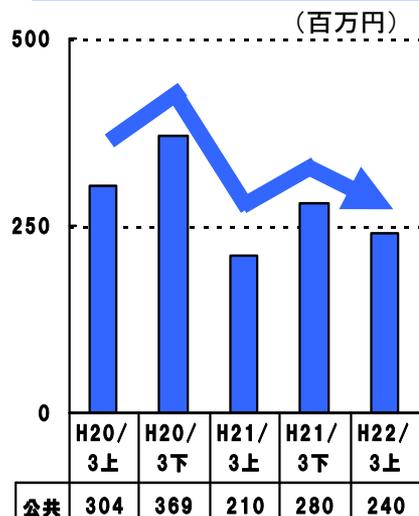
- 「保険法」及び新商品などへの対応により、システム化投資需要は旺盛
- 前年同期比 12%増

# 業種別トピックス(非金融)



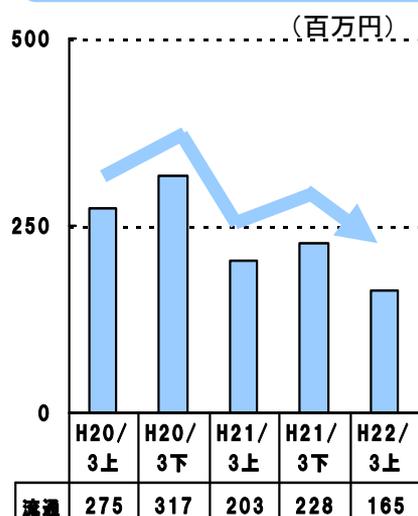
YOUR BEST PARTNER

## 公共



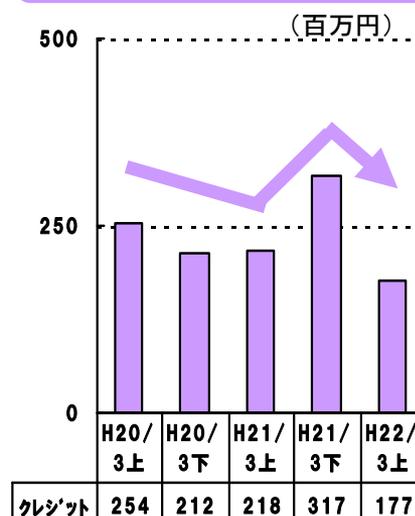
- 中央官庁の  
新規プロジェクト  
への参入
- 前年同期比 14%増

## 流通



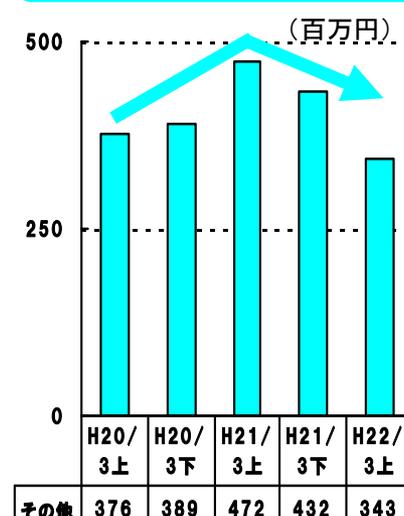
- 大型開発案件が  
一段落
- 前年同期比 19%減

## クレジット



- 既存EUの減少
- 新規案件の  
受注に注力
- 前年同期比 19%減

## その他



- 子会社SBSの  
売上減少による  
影響
- 前年同期比 27%減

# 顧客別トピックス



YOUR BEST PARTNER

## Sier

前期比  $\Delta 12.8\%$

構成比率 76.6%

金融業界向け :  $\Delta 12.7\%$

- ◆ 銀行及び証券業界向け案件の縮小
- ◆ 保険業界向け案件 16%増加

非金融業界向け:  $\Delta 13.3\%$

- ◆ 公共及びクレジット業界向け案件が若干増加
- ◆ 流通及びその他の案件縮小

## エンド・ユーザー

前期比  $\Delta 22.0\%$

構成比率 23.4%

金融業界向け :  $\Delta 23.5\%$

- ◆ 証券業界向け案件の縮小

非金融業界向け:  $\Delta 20.0\%$

- ◆ 公共向け以外は、総じて低調

# 受注の状況



YOUR BEST PARTNER

## 受注高

(百万円)

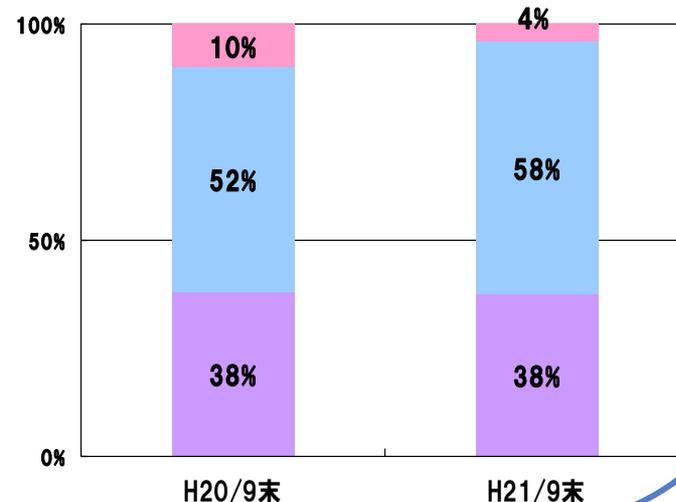
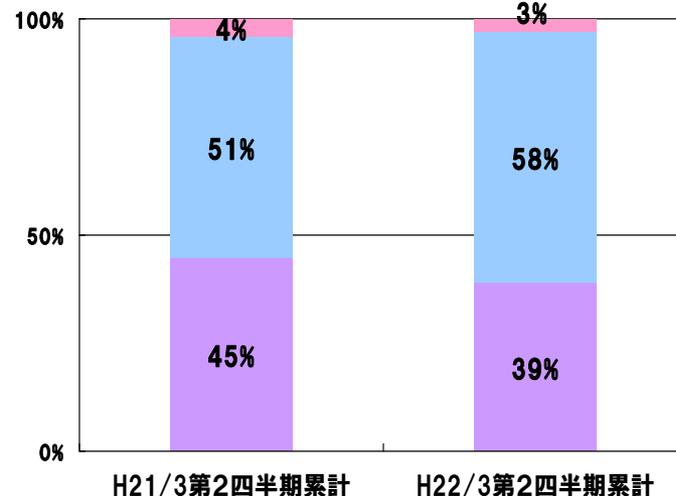
事業分野	H21/3 第2四半期累計	H22/3 第2四半期累計	増減率
■(SI) システム インテグレーション	209	127	△39.4%
■(SM) システム メンテナンス	2,387	2,264	△5.1%
■(PR) プロフェッショナル	2,087	1,531	△26.7%
合計	4,685	3,923	△16.3%

## 受注残高

(百万円)

受注残高	H20/9末	H21/9末	増減率
■(SI) システム インテグレーション	151	50	△66.7%
■(SM) システム メンテナンス	783	709	△9.5%
■(PR) プロフェッショナル	561	456	△18.7%
合計	1,496	1,215	△18.7%

## 構成比の比較



3

通期業績予想



YOUR BEST PARTNER

# 通期業績予想

# 平成22年3月期業績予想(連結)



YOUR BEST PARTNER

## 【情報サービス業界を取り巻く環境の変化】

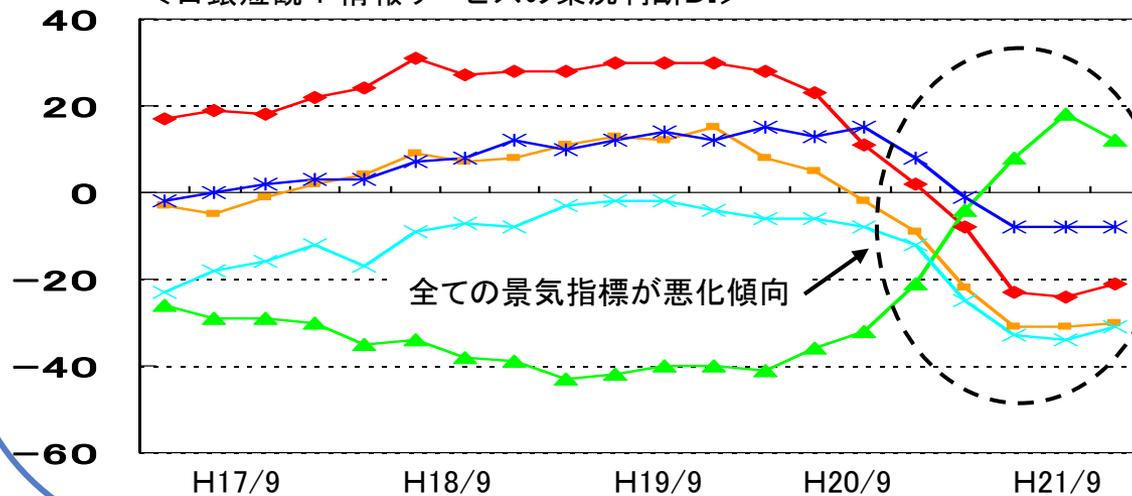
- ✓ ユーザー企業のグローバル化
- ✓ 中国やインドのSierの台頭
- ✓ 大手Sierの要求事項のレベルアップ
  - ・「基本設計～移行」とマネジメントを一括して任せられる
  - ・業務エキスパートの投入など上流工程への参画
  - ・動員力
  - ・オフショア活用 など



## 【経営環境の急激な悪化】

- ✓ 生産性向上への強い要請
- ✓ 体制縮小の緊急要請
- ✓ IT化投資の先送り・中止

<日銀短観：情報サービスの業況判断DI>



◆	業況(「良い」-「悪い」) ⇒業況悪化
■	製商品・サービス需要 (「需要超過」-「供給超過」) ⇒需要悪化
×	販売価格 (「上昇」-「下落」) ⇒販売価格下落
*	仕入価格 (「上昇」-「下落」) ⇒仕入価格下落
▲	雇用人員 (「過剰」-「不足」) ⇒雇用悪化(人余り)

# 平成22年3月期業績予想(連結)

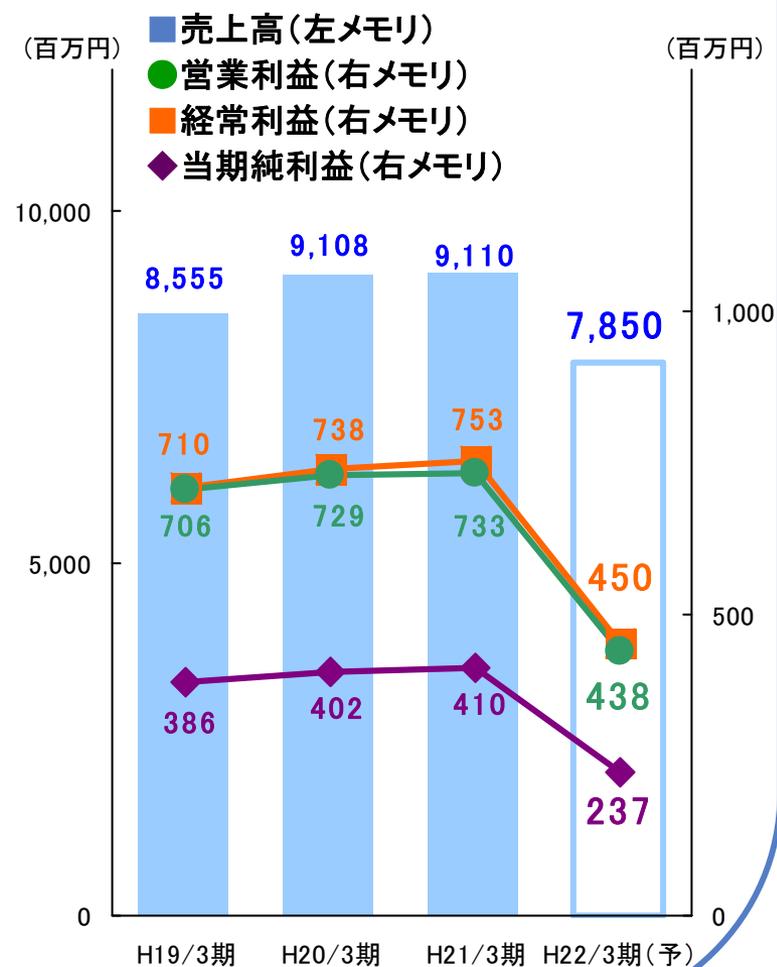


YOUR BEST PARTNER

(百万円)

	H21/3期 実績	H22/3期 予想	増減率
売上高	9,110	7,850	△13.8%
営業利益 (利益率)	733 (8.1%)	438 (5.6%)	△40.3%
経常利益 (利益率)	753 (8.3%)	450 (5.7%)	△40.3%
当期純利益 (利益率)	410 (4.5%)	237 (3.0%)	△42.2%
EPS	69円44銭	40円14銭	—
配当	通期25円 中間12.5円	通期25円 中間12.5円	—

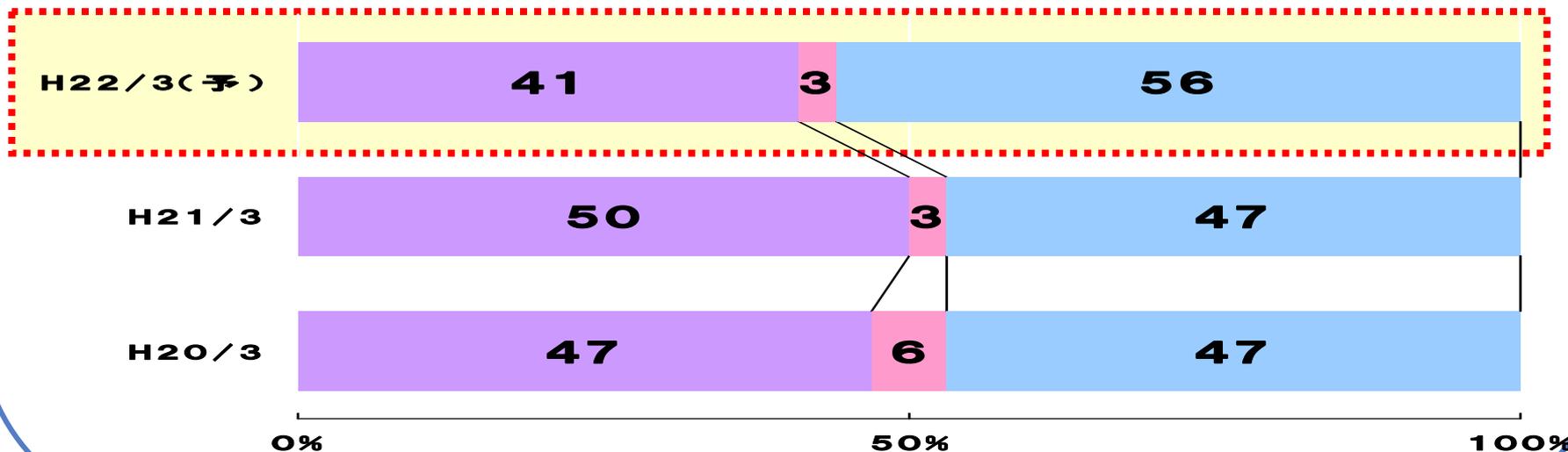
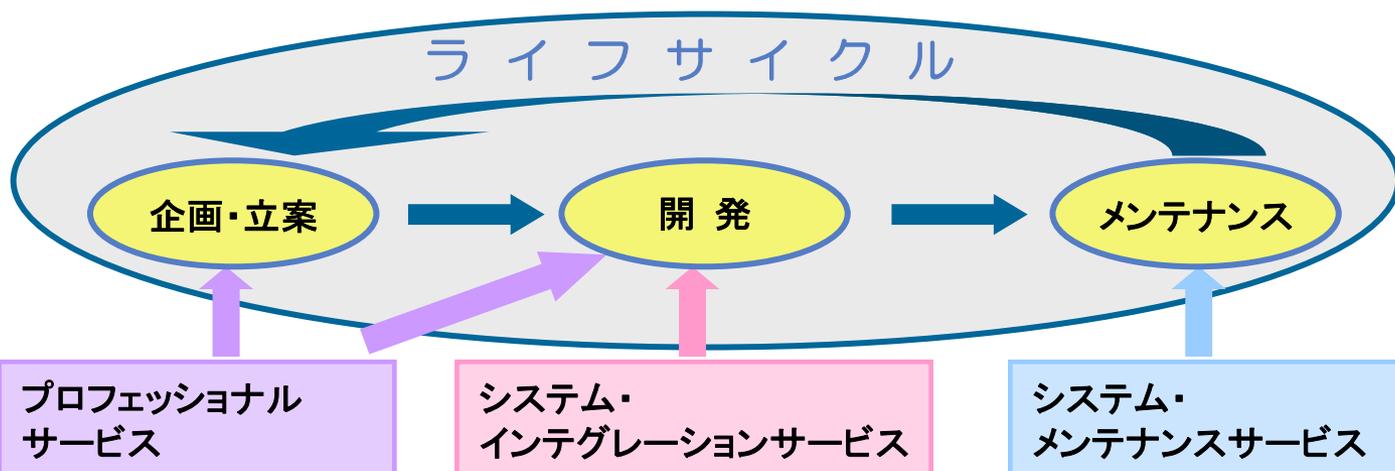
## 連結業績推移



# 事業分野別売上高構成比



YOUR BEST PARTNER

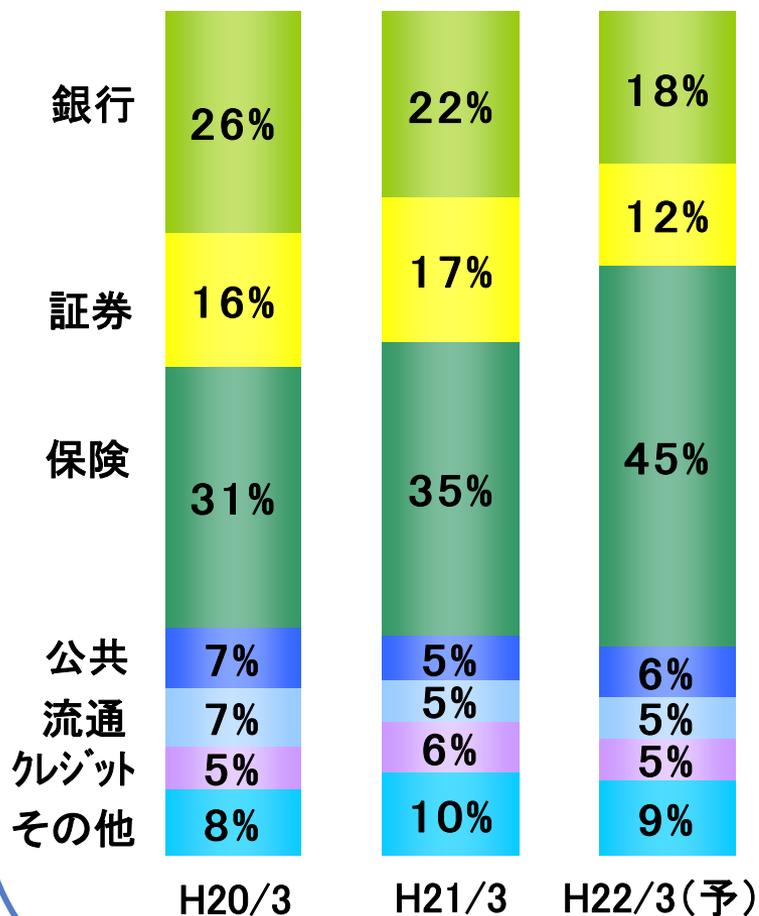


# 各業種の動向



YOUR BEST PARTNER

## 構成比の比較



## 金融向け

構成比75%横這い

- 銀行 : 新規投資案件は低調
- 証券 : 同上
- 保険 : 引き続き需要旺盛  
損保案件の受注に注力

## 非金融向け

構成比25%横這い

- 公共 : 中央官庁向け案件の継続
- 流通 : 既存顧客の投資一段落
- クレジット : 新規案件の受注に注力
- その他 : 一部に投資案件の体制縮小  
及び見直し

4

優先課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER

# 優先課題への取り組み

## 営業力強化

- ✓ 営業本部の新設(2009. 4. 1付)
- ✓ 情報収集活動
  - 既存顧客  
現場(事業本部)の顧客密着度向上による案件の  
深耕と新しい分野への展開
  - 新規顧客開拓
- ✓ 提案型営業の実行

## コスト削減による経営効率化

- ✓ 事業所の統廃合による賃借料の削減
- ✓ 間接部門のスリム化の徹底
  - 間接人員を事業部門へシフト
  - 外注作業の内製化
- ✓ 相見積り徹底による購入コストの削減
- ✓ 外注費の適正化 など

# 成長のための事業構造改革



YOUR BEST PARTNER

## ＜中期経営目標＞

『競争を凌駕する得意分野の確立』

『人材と技術を源泉とする  
新たなビジネスモデルの構築』

『安定収益と強い財務体質の堅持』

得意分野を持った、  
特長のある会社づくり

## ＜事業戦略の方向と基本的な枠組み＞

1. 事業ポートフォリオの変革による**新たな経営基盤**の構築  
・**新しい事業領域**への挑戦
2. 「**人材と活力ある職場づくり**」及び「**技術**」への投資による  
企業力の向上

# 事業領域の拡大 (成長のための事業構造改革)



YOUR BEST PARTNER



## プロジェクトマネジメント力の強化

- ・プロジェクトマネージャの育成・増員

## 生産技術力の高度化

- ・品質向上活動の全社展開
- ・設計・開発工程の標準化

# 事業領域の拡大 (成長のための事業構造改革)



**システム基盤事業  
の強化**

上級資格取得者の増員による  
エンジニアの育成(重点投資)

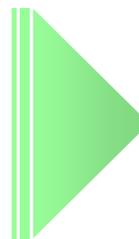
- 
- 受注機会の拡大
  - 新規顧客の開拓

# 事業領域の拡大 (成長のための事業構造改革)



**アウトソーシング  
事業への進出**

システム・メンテナンスサービスの  
高度化から着手



- 安定収益基盤
- エンジニアの活用領域の拡大
- 次期システムへの参入優位

# 品質向上活動 (成長のための事業構造改革)

技術  
支援

ナレッジ  
マネジメント

メソッド  
整理

標準化

『プロジェクト品質向上大会』

顧客からの信頼獲得



## 人 材

1. 人材育成 ⇒ 重点教育投資の継続
2. 活力ある職場づくり ⇒ 人事システム改革

## 技 術

1. 生産技術力の高度化
2. 技術力及び技術動向の分析  
⇒ 半歩先の技術への挑戦と事業領域の拡大

# 優先課題への取り組み



YOUR BEST PARTNER

営業力強化

コスト削減による経営効率化

成長のための事業構造改革

本資料には、株式会社ハイマックスの将来の業績見通しが記載されております。

こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境をはじめ、さまざまな外部的要因の影響等により変化し得ることをご承知おき下さい。

# 平成22年3月期 第2四半期決算説明会

平成21年11月5日

株式会社 **ハイマックス**

証券コード：4299 東証2部

<http://www.himacs.jp/>